

论企业与市场间的不同形态

王 询

(东北财经大学经济系 116025)

一、企业与市场的理论

在传统经济学有关企业的理论中,每一个企业自身构成一个内部统一的整体,其内部是“黑箱”,各个企业之间则是相互独立的;在有关市场的传统理论中,则是将市场视为“看不见的手”,抽象掉了人们之间复杂的社会关系,活动于市场之中的交易者是相互独立且相互平等的陌生人,市场调节着他们活动,协调着他们之间的关系,使之构成国民经济体系。在这种理论中,企业就是企业,市场就是市场,对其各自内部构成不甚了解,对两者间的关系就更少探讨。

科斯开创的“现代企业理论”继承了亚当·斯密的传统,该理论对企业性质的探讨是与对市场的认识密切地联系在一起,也即是就企业与市场的关系来认识企业。因此,在本文作者看来,将这种理论称为“企业理论”是有失偏颇的,更为恰当的称呼应该是“企业与市场的理论”。

“现代企业理论”认为,企业与市场均是一系列契约。虽然有许多经济学家曾致力于区分企业的契约与市场契约,但无论从他们所指出的哪一角度区分,都不能给出企业与市场之间的明确界线。例如,有些经济学家从契约的时限上区别市场与企业的契约,强调企业作为一种契约的长期性,相对而言,市场被理解成一种短期契约。但在现实中,市场交易的契约可以是长期的,企业的生命也可能相当短,只是从平均数和一般性比较而言,才能认为企业契约的时限一般较长,而市场契约的时限一般较短。格罗斯曼(Grossman)和哈特(Hart)则从契约的完备性来区分市场与企业的契约,将企业定义为“不完备的契约”。但完备契约与不完备契约之间也没有一个明确的分界线,在现实中,严格意义上的完备契约几乎不存在,也只能是在一般比较的意义上认为,市场契约一般更为完备,而企业契约一般更不完备。张五常从契约的内容方面讨论了企业契约与市场契约的差别,他认为,企业是要素交易的契约,市场是产品交易的契约(张维迎,1996:9)。但在现实中,要素与产品的区分本身就是模糊的,一个企业的产品正可作为另一企业的要素;而且,很多要素(无论如何定义要素)的交易也是在市场上进行的。

企业与市场之间不存在明确的分界线,也就意味着,在企业与市场之间存在一片模糊的中间地带。在这一中间地带,各个不同的行动者之间既存在市场交易关系,也存在各种非市场的联系,而且至少有某些经济联系不是通过经济交易,而是通过非经济关系而实现。事实上,一些“现代企业理论”的经典作家也承认这一中间地带即介于企业与市场之间的各种组织形式的存在。如科斯曾明确地说:“克莱因及其同事暗示,在区别企业内部进行的和市场上进行的交易时,我认为全部实际存在着的情况就是这种极端化和一刀切的情况。这是不对的。其实,我

亚当·斯密将企业与市场视为两种不同的分工协作方式,但斯密并未进一步探讨这两者之间的关系。

的态度是十分鲜明的,在‘企业的性质’中,我声明对于企业是否存在划出一条严格的界线是不可能的。指挥可以或多或少存在”。“尽管‘企业的性质’的目的是解释企业为什么出现在市场内部,但还必须承认在企业内部也可能存在市场。由于当局指挥企业内部生产要素的权力,正如我所解释的那样,是在合同的范围内的,这就意味着在合同范围以外将不可避免地由市场交易来支配。因此,企业负责人与企业所用资源的所有者之间的关系往往变成指挥和交易的混合体就不出人意外了”(今井贤一,1996,PP. 273 - 274)。威廉姆森在《交易费用经济学:契约关系的规则》一文中也讨论了“三方规制”和“双边规制”二种介于市场和企业之间的组织形式。

为分析企业与市场的中间地带,我们可以从一个极端的情况出发,即从传统经济学中的企业与市场出发。如前所述,在传统经济学中,一个行动者与其他行动者是完全相互独立的,不存在非市场的其他关系,并且在地位上是完全平等的,他们之间的经济联系是以纯粹的市场交易方式实现的。我们将这种市场交易方式称作“古典的市场”。如果这些行动者不是个人或家庭,而是由一定数量的人和物构成的一个生产经营单位,则每个行动者就是一个企业。在企业内部,低一层次的行动者,即企业内的次级单位或个人之间在涉及企业的活动之中完全没有独立性,在这一活动范围内,他们之间的经济联系完全是通过行政命令或自愿配合实现。我们称这种企业为“古典的企业”。在这种“古典”的意义上,企业是企业,市场是市场,两者区分是明确的。企业只在需要的时候,到市场上去实现其外部经济联系,市场关系也不涉入企业内部。

为简单起见,我们只考虑两个地位平等的行动者之间的关系。在这两个行动者之间是企业内部关系还是市场交易关系,主要地决定于两者间的相互独立性。如果两者间是完全相互独立的,则他们之间是市场交易关系;如果不具有任何相互独立性,则他们之间是企业内关系。但完全独立与不具有任何独立性只是两种极端情况,在两个极端之间存在着广阔的中间地带。在这一中间地带,两个行动者间的交易方式是企业内交易与市场交易的混合形式。见下表:

“相对独立”是一个模糊的概念,它包括着在完全独立和无独立性之间所有独立性程度不同的关系,与之相对应的是各种介于古典的市场交易与企业内交易之间的各种交易形式,其中,有些更	行动者的独立性	行动者间的交易
	完全独立	古典的市场
	相对独立	中间地带
	无独立性	古典的企业

接近古典的市场交易,有些更接近古典的企业内交易。“古典的市场”与“古典的企业”只是各种交易方式的两个特例。现实中,两个行动者之间存在着某种或某些种程度不等的非市场协作关系,这种协作不通过公开的市场进行,其交易条件也常常与公开市场上的交易条件不一致,是以不同于公开市场上的交易条件相互提供资金、技术等方面的帮助,或协调行动。

二、“一体化”与“多体化”趋向

假定两个行动者之间市场关系相对减弱,企业内关系相对加强,即存在着所谓“一体化”的

一些学者将介于企业与市场之间的组织形式称作“中间组织”。如丸川知雄说:“企业和企业之间的关系可以采取介于一体化(合并)和偶然而短暂的市场交易关系这两个极端之间的各种形式,这就是‘中间组织’形式,其中包括参股、控股、下包制、长期合作等从紧密到松散的各种形式。这些中间组织的共同点是,在企业之间互相保持独立性的条件下,建立比较长期而稳定的交易关系”(丸川知雄,1992)。国内的张富春、冯子标也对所谓“中间组织”作了探讨(张富春、冯子标,1997,12)。但是,在社会学中,“中间组织”这一概念有另外的含义,也即其规模介于家庭和国家之间的各种组织。而在各门社会科学中统一术语是值得努力的,从这一角度说,用“中间组织”称呼介于企业与市场之间的各种组织形式是不恰当的。

趋向。当走向极端时,就形成了一个的、由前述两个行动者共同构成的高一层次的行动者,即一个古典意义上的企业。如果原来的两个低一层次的行动者本身就是企业,则这高一层次的行动者就是由这两个较小的企业合并而成的更大规模的企业。这种“一体化”是将市场交易内部化为企业内交易,将市场关系变成企业内的“治理关系”。这种关系的密切化乃至关系性质的变化,常常是由市场交易的长期重复而引发的,正如布劳所说:“有组织的集体之间的交易可能引起联合它们的社会纽带,正如个体之间的社会交换倾向于产生整合性的纽带一样”(布劳,1988,P. 381)。当两个同处于一个层次的单位关系密切到一定程度,或者说,独立性减小到一定程度,就会蕴育出高一层次的协调、管理机构,而这种高一层次的机构一旦产生,就标志着在高一层次上形成了更大规模的企业。这个高一层次上的企业与其他企业又可能存在密切程度或独立性大小不等的关系。

以上分析的只是同属一个层次、地位平等的行动者之间的关系。在现实中大量存在的不同层次、地位不平等的行动者之间同样存在独立性大小的问题。按照传统经济学理论,在一个企业内部不同层次的行动者之间,下级行动者对上级行动者不具有任何独立性或自主权,完全听从上级行动者的统一指挥,而在现实中却并非如此。例如,在一个“企业”内部,各个次级单位通常都具有一定的自主权,因此,“一体化”通常是不完全的。在一个形式上一体化的、统一的企业组织内部,常常会在不同程度上渗入市场交易方式。而且,在动态的变化过程中,也存在着与“一体化”相对应的“多体化”或“分体化”的趋向。

假定两个行动者之间,市场关系相对加强,企业内关系相对减弱。这说明存在“多体化”或“分体化”的趋向。与“一体化”相反,“多体化”是将企业内的交易“外部化”为市场交易,将治理关系变为市场关系。走向极端时,原来一个企业中的次级单位就变成了一个新的、规模较小的、完全独立的企业。例如,一个大企业有时会让其下属的车间独立化为下包企业,而下包企业在与其他外部企业的交易中,对原有母企业的独立性可能进一步强化,甚至变为完全独立于母企业的企业。

从人类社会的一般历史发展过程看,“一体化”与“多体化”的两种趋向总是并存的。在一个特定历史阶段中,一个社会中企业与市场的关系向那一方向发展,是由两种趋向的相对力量决定的。在工业革命后相当长的历史时期中,一体化的趋向似乎占据了支配地位,特别是在钱德勒《看得见的手》一书中所描述的上一世纪末到本世纪初期间,企业兼并的趋势极为明显。对于未来的发展趋势则存在不同看法,一种观点认为,由技术经济因素决定的经济规模将越来越大,企业与市场的相对交易成本也有利于企业替代市场,因此,一体化趋向不仅在过去居于支配地位,而且将一直居于支配性地位。另一种观点则认为,发展趋势已开始向有利于小规模

“多体化”或“分体化”是本文作者作为与“一体化”相对应的概念提出的,象“一体化”一样,这种过程在现实中是经常发生的,但经济学家却没有象对“一体化”过程一样,给予足够的重视。

传统经济学理论在对两种趋向相对力量的分析中,所关注的主要是企业与市场相对的“转换成本”。按照这种“范式”分析,发展的趋势是由技术经济方面的因素决定的。新制度经济学或交易费用经济学及建立在此基础上的现代企业理论则更为关注制度方面的因素。以这种“范式”进行分析,组织的规模并非单纯由技术经济方面的因素所决定,小组的群体可以通过外部分工充分利用技术经济方面的规模经济,一体化与多体化的相互力量不仅决定于不同组织形式和不同规模组织的转换成本,也决定于交易成本,甚至更多地决定于交易成本。

企业的方向转化,这一转变减弱了一体化的趋向,甚至引发了与一体化相反,即这里所说的多体化趋向。还有很多学者如托夫勒、奈斯比特等未来学家和一些经济学家受计算机网络发展的启示指出,上述趋势的改变并不意味着未来的世界将充满完全相互独立的小企业,而是在单个企业之上存在“网络组织”(也即各种介于企业与市场之间的交易方式)。这种网络组织既可以实现规模经济,且同时又具有灵活性。它既非市场交易(独立的交易者间的关系),也非以行政管理替代市场的企业,而是一种非正式的关系。它比市场节约交易成本,比科层制节约行政成本;既优越于科层制的大企业,也优越于无组织的市场,因此代表了未来发展方向。

三、东亚与西方企业、市场关系比较

如前所述,现代企业与市场的理论继承了斯密的传统,将企业与市场看作是两种不同的分工协作方式,两者在功能上既存在相互替代的关系,也存在相互补充的关系,正是两者的相互配合构成了一个现代市场经济的完整社会分工协作体系。而在不同的国家,可能对这两种分工协作方式有不同的偏重,有些国家可能更偏重企业,有些国家可能更偏重市场。而不同国家在组织形式上的这种差别是受其文化传统影响的。

东亚国家具有特殊主义的文化传统,在这种文化条件下,有特殊关系者之间的“圈内”交易成本较低,而陌生人之间的“圈外”交易成本较高;更有利于也更倾向于长期重复性交易,而不利于短期一次性交易。相对而言,企业内部的交易更多的是重复性交易,并且,在企业内部,可以在长期重复性的交易中建立或强化人与人之间的关系,这样便会使企业内部的交易化为“圈内”交易。而市场上的交易更多地是短期的一次性交易,其中很多交易是发生在陌生人之间的一次性的“圈外”交易。因此,在东亚这样具有特殊主义文化传统的国家,很大一部分在西方普遍主义人际关系模式盛行的文化环境中通过市场交易实现的经济联系,将化为企业内部的联系。另一方面,人们发展与其他人相互间特殊关系的能力是有限的,因此,特殊主义节约企业内部交易成本的作用规模是有限的。随着企业规模的扩大,由企业内部小群体间“内耗”加剧而增加的交易成本可能超过由于内部特殊关系发展而节约的交易成本。这便限制了企业规模的扩大,从而与西方国家相比,东亚国家的企业规模普遍偏小。这意味着,一些在西方国家通过企业内部交易实现的经济联系,在东亚国家是通过企业间的市场交易实现的。换言之,在具有特殊主义文化传统的东亚国家,一方面存在将一部分市场交易内部化为企业交易的“一体化”趋向,另一方面也存在将一部分企业内部交易外部化为市场交易的“多体化”趋向。

这证明,企业与市场的“两分法”是过于简单化的,在企业与市场之间,存在着广阔的中间地带。事实上,我们也很难根据企业与市场的“两分法”对不同的国家进行这种比较。东亚国家市场经济体系的特点不在于更偏重企业或是更偏重市场;而在于更多地居于企业与市场之间,处于企业与市场之间的中间地带较西方国家更为开阔,有更多的经济交易既非纯粹的企业内交易,也非纯粹的市场交易,而是介于企业与市场之间的(正式和非正式的)长期重复性交

例如,参见托夫勒、奈斯比特的各种著作,及福山(Fukuyama,1995)等人的著作。

本文作者就曾经试图进行这种比较(王询,1994),但在后来的研究中发现,以前所作出的分析是片面的、错误的,而错误的重要根源就在于采用了过于简单化的企业—市场“两分法”。

易。相比之下,西方的市场经济更接近原产于西方的传统经济学理论,企业与市场的区别较为明确,更趋向于两种极端的情况;东方则与由西方创立的传统经济学理论模式相距较远,企业与市场的界限更为含混。而且,这种差别既体现在垂直方向上,也体现在水平方向上。

在垂直或纵向上,当较少重复性交易时,西方企业间更多地是通过纯粹的市场交易实现必要的前后向联系,而在重复性交易较多的情况下,则往往将这种市场交易内部化为企业内交易,也即实行“纵向一体化”。相比之下,东亚人更多地是以长期性重复交易代替了纯粹的市场交易和“纵向一体化”。这一点突出地体现为所谓“下包制”。有关资料表明,日本等东亚国家,实行“下包制”的比例明显地高于西方同等发达程度的国家(参见盛洪,1994,P.60)。而且,在东亚国家,即使是不存在下包制关系的企业之间,也常常是向有固定关系的企业购买和销售产品。如福山指出:日本企业通常在企业关系网内相互购买产品,甚至在关系网外的企业如外国公司的同类产品价格更低、质量更好时也是如此(Fukuyama,1995,P.5)。

在水平或横向上,西方的同类企业之间更具竞争性。这种竞争的结果常常是“优胜劣汰”;或者竞争者主动、被动地合并为一个更大规模的企业,也即存在着“横向一体化”的趋势。促进横向一体化的一个因素是规模经济。但规模经济不是企业兼并的唯一原因,在有些情况下,小规模企业间的合作也可以实现规模经济。例如,如果某种设备在技术上具有不可分性,这种设备就决定了生产的一个经济规模,只有达到这一规模才能有效率。但是,在有些情况下,由此决定的规模经济也可以通过若干小企业共用这一不可分的设备而实现。通过兼并扩大企业规模,常常是为了取得垄断地位,施蒂格勒在对美国企业兼并问题的研究中,就直称兼并为“通向垄断和寡占之路”(施蒂格勒,1989)。但是,一些较小的企业通过各种形式的共谋,也可以取得垄断利润,而不一定通过一体化来垄断市场。在上述可以通过不同组织形式实现相同目的的情况下,西方国家一般倾向于选择一体化的形式。针对美国的情况,施蒂格勒提出了一个问题:“为什么谋求联合的厂商喜欢兼并甚于串谋?部分原因是,1890年以后,串谋至少在表面上是被反托拉斯法禁止的。但这个因素不应过分强调。直到1899年阿迪斯顿管道公司案判决以后,谢尔曼法对串谋的有效性才明朗化;而且,当时英国也掀起了兼并浪潮,串谋在当时(的英国)虽受到谴责但不会被起诉”。施蒂格勒“倾向于强调兼并的另一些比较利益:兼并能使未来的垄断利益资本化,并把资本化利润的一部分分配给以发起兼并为职业的人”(施蒂格勒,1989,P.11)。按照新制度学派的理论,对不同组织形式的选择决定于交易成本,按此推论,在西方国家,共谋的交易成本较高,特别是共谋协议的监督与执行成本较高,因此,共谋非常不稳定。只有在封建社会中得到法律支持的行会才能强制性地协调分散的生产者。而在稳定串谋的强制性法律约束被撤消,甚至串谋被反托拉斯法所禁止时,便缺乏成本可以接受而又有效的约束机制。

相反,在东亚国家,有很多同类单位的集合体,这些同类的生产经营单位在地理位置上常

值得指出的一个例外是中国计划经济体制下的国有企业,这些国有企业是由政府组建和管理的,其外部联系主要通过政府指令实现,并存在所谓“大而全”、“小而全”、“工厂办社会”等问题。不过,这一特殊的例外只能说明文化传统不是影响组织形式的唯一因素,而且即使在这种极为特殊的情况下,也有大量的企业以结成“关系单位”的形式提高实现纵向联系的效率。

正如施蒂格勒所说:“串谋像这个世界上的大多数东西一样,也不是免费的”(施蒂格勒,1989,P.120)。

常聚集在一起,相互之间虽然存在竞争关系,但却颇有“和平共处”的精神,且常常在资金、技术、信息等方面相互帮助,或者在需要的时候相互合作,一致对外,同时,很少兼并。也就是说,与西方国家相比,在东亚国家,当可以通过共谋和兼并两种不同形式实现相同目的情况下,人们一般倾向于选择共谋的形式。这一方面是由于有关生产者间存在各种特殊主义的关系,而人们的特殊主义取向使这些关系相对来说更具约束力,从而提供了一种相对“廉价的”约束机制,降低了达成和监督执行串谋协议的成本。另一方面,在东方国家,由原来相互独立的单位合并成的组织常常充满矛盾和帮派,造成内耗,因此一体化后的企业运行成本相对高于西方国家同样情况下的企业。此外,不平等地吞并别人的企业,既会受到吞并者内在道德观念的无形约束,也会受到被吞并者更为顽强的抵制,而且同行业的其他一些企业也会视此种行为是对自己的威胁。总之,在相同的情况下,西方人更喜欢兼并,而东方人倾向于共谋。

用本文前面所使用的术语说,介于企业与市场之间的组织形式可以出现于“一体化”的过程之中,也可出现于“多体化”的过程之中。简单地说,“一体化”是“合”,“多体化”是“分”。在“合”或“分”的过程中,“合而未合”及“分而未分”之时,或“合”、“分”得不彻底,即会出现各种介于企业与市场的中间形式。从这一角度进行比较:在西方国家,企业之间“合”与“分”的过程进行得较快,且一般较为彻底,常常是一联即合,一分即离。而东亚国家企业“合”或“分”的过程常常是既慢且不彻底,更多地是联而不合,分而不离。在“一体化”的过程,企业间关系停留于外部合作关系的阶段上,联而不合;在“多体化”之后,仍然藕断丝连,分而不离,而不是彻底地成为纯粹的市场关系。

从“一体化”或“合”的方面看,东亚的企业间常常建立长期重复性交易关系。这是一体化程度较低的、或更接近市场交易的组织形式。有目的向许多项目或其他企业进行投资,形成相互持股,则是较一般的长期重复性交易关系进一步远离市场交易而向企业交易形式的靠拢。组织集团企业或企业集团,则是这一过程的继续,但真正完成一体化过程的东亚企业要较西方为少。

并且,东亚人的共谋较少采取有形的形式,更多地是无形的;较少达成书面协议,更多地是口头上的协议,甚至是一种无须商量的默契。

东方国家这种不同于西方的倾向性甚至在前工业化时代就已有所显示,而且可以说,这在某种程度上正是继承了东亚传统农业社会中农户间劳务合作中的传统(待出版的拙作《文化传统与经济组织》对此有更详细的论述)。例如,中国明清时代的各个商帮正是由同乡商人松散的合作关系联结而成的。埃尔文(Elvin)指出,中国前工业化时代最具代表性和最重要的棉花行业是由大量相互联系的小组织构成的。他把这种密集的小组织的网络描述为“商业取代了管理”,他评论这种分工状态的性质说:“聚集成为一个庞大的行业不是通过扩大这些单位的生产规模,而是把越来越多的小生产者通过市场机制联系在一起,在这种结构的各个部分中,只有最少限度的直接的功能上的结合”(Elvin,1973)(Redding,1993,PP. 161 - 162)。克劳斯(Wolfgang Clauss)也指出:许多传统华人企业中,职工介于雇工与合伙人之间,不拿工资而是分享利润,并将其作为股本,逐渐成为真正的合伙人,股份到一定规模便分开,建立与原企业基本相同的新企业,并常常保持与原企业的某种合作关系,从而形成一种网络式的合作体系,而不是一个统一指挥的单一企业组织(Evers & Schrader,1994,P. 91)。在现代中国的乡镇中,一村一品,一乡一品的现象更是屡见不鲜。即使是离开本土而在地创办的企业,也常常是同乡聚集在一起,并从事相同的行业,形成一个同类小企业的群落。如北京的“浙江村”,国外一些唐人街上的店铺等。现代中国及海外华人的“关系单位”、“企业集团”也有很多是水平方向上的同类企业间的松散合作关系。

应该指出的是,这种形式不仅较多地存在于以法人相互持股为重要特点的日本,其他东亚人也是如此。例如,里丁曾引用一位香港企业家的话说:“我见过许多有钱的香港人,他们喜欢在各种投资项目中都有一个股份,例如5%,以便和当地的许多生意人建立伙伴关系”(Redding,1993,P. 153)。

从“多体化”或“分”的方面看,东亚的企业更多地通过设立子公司、分公司来扩大企业规模,同时精简总公司的机构,而这些子公司或分公司相对独立于母公司,这就形成了企业集团或集团企业。大多数的家族企业在子女成人后,也分为若干个相对独立的公司,并常常是由企业创立者的每个子女主管一个这种“分”出来的公司。而这些公司正如其领导者之间一样,存在着兄弟姐妹般的关系。即使是与原企业领导者不具有任何亲缘关系的职工在跳出原公司创办新公司后,也通常仍然保持着与原公司的关系,与原公司进行着长期重复性交易或发生着其他经济联系,很少彻底地断绝与原企业的关系。

东亚国家企业与市场的界线更为模糊,介于企业与市场之间的空间较大的特点在很大程度上是由其文化传统决定的。可以说,与普遍主义的文化相比较,特殊主义文化传统,较为不适合古典式的企业与市场这两种极端情况,而更能适应各种中间形式。具有特殊主义文化传统的民族不善于处理两个极端情况下的交易:一方面,在与陌生人进行纯粹的市场交易时,交易费用远高于西方;另一方面,在特殊主义文化环境下,也难以组织起更接近完全一体化的超级大企业组织。他们更善于走中庸之道,在各种中间形式上,可以做到游刃有余,将其处理不完善、模糊性关系的能力发挥得淋漓尽致。东亚人善于将小组织联结成其规模不超过一定限度的松散的高级组织,在一定限度内将市场交易内部化,也善于在同一单位中容纳若干小集团,在一定限度内将企业行政关系外部化。

参考文献

- 亚当·斯密,1996:《国民财富的性质和原因的研究》,商务印书馆,北京。
- R. 科斯等,1991:《财产权利与制度变迁——产权学派与新制度学派译文集》,上海三联书店与上海人民出版社。
- 今井贤一,1996:《企业集团》,经济科学出版社。
- 陈郁编,1996:《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》,上海三联书店。
- 彼德·布劳,1988:《社会生活中的交换与权力》,华夏出版社,北京。
- 小艾尔弗雷德·D. 钱德勒,1987:《看得见的手》,商务印书馆,北京。
- 乔治·J. 施蒂格勒,1989:《产业组织和政府管制》,上海三联书店。
- S. B. Redding, 1993:《海外华人企业家的管理思想——文化背景与风格》,上海三联书店。
- 约翰·奈斯比特,1996:《亚洲大趋势》,外文出版社、经济日报出版社、上海远东出版社(北京,上海)。
- 盛洪,1994:《分工与交易》,上海三联书店与上海人民出版社。
- 张维迎,1996:《所有制、治理结构及委托—代理关系》,《经济研究》第6期。
- 丸川知雄,1992:《关于企业集团中间组织产生的理论依据》,《中国工业经济研究》第9期。
- 王询,1994:《人际关系模式与经济组织的交易成本》,《经济研究》第8期。
- 张富春、冯子标,1997:《企业集团:中间组织与有组织的市场》,《中国工业经济》第12期。
- Francis Fukuyama, 1995, *Trust, The Social Virtues and The Creation of Prosperity*, Hamish Hamilton Ltd, London.
- Hans - Dieter Evers and Heiko Schrader, Ed., 1994, *The Moral Economy of Trade*, Routledge.

(责任编辑:金元)(校对:晓鸥)

尽管东亚人的派系、小集团在各种有关文献中受到了普遍的批评,但这也正说明他们习惯于、从而也善于处理这类关系。在西方足以使组织彻底分裂的派系斗争,在东方却可以在组织内不断地进行下去。但当组织规模扩大到一定规模之后,派系斗争必然会导致组织的分裂,而当组织分裂之后,即使原来的斗争很激烈,他们也常常会“化敌为友”,将原来组织内的斗争关系转化为组织间的合作关系。